

# 东风本田“触电”再铩羽

依靠思域、CR-V等燃油车型实现销量增长的东风本田，在纯电动汽车领域却接连失利。首款纯电车型X-NV铩羽而归后，“加量降价”的M-NV依旧未叩开新能源车市大门。北京商报记者走访发现，上市半年M-NV的优惠便达7.5折，而被东风本田强制进车的经销商，只能自掏腰包赔本销售。

## 卖一辆亏一辆

X-NV以低迷的销量数据离场后，去年底东风本田发布了第二款纯电车型M-NV。对于如何实现“电动未来”的规划，东风本田汽车有限公司执行副总经理郑纯楷表示：“到2023年希望能构建起10款以上的电动化产品矩阵。”但是，东风本田的电动化道路走得依然不顺。

中国汽车工业协会发布数据显示，今年上半年国内新能源汽车产销量均突破120万辆，同比增长均超2倍。其中，纯电动汽车销量达百万辆级，同比增长超2倍。然而，今年前5个月，东风本田M-NV终端销量为2563辆，月均销量仅为500辆左右。其中，4月销量在300辆左右徘徊，5月销量增至700辆。看似销量出现起色，背后却是经销商以价换量，亏本售车。

“目前店内仅有顶配车型，优惠能达4万元左右。”一位东风本田4S店销售人员对北京商报记者表示，M-NV悬挂思铭车标并非本田，但在东风本田4S店销售。该车型关注度和销量一直不高，上市没多久便开始优惠。

东风本田M-NV官方指导价为14.98万-15.98万元，续航里程为480公里。以高配车型为例，4万元相当于整车7.5折优惠，终端售价直接降至10.98万-11.98万元。一位东风本田经销商负责人坦言：“M-NV终端售价比东风本田XR-V都便宜，每售

出一辆4S店亏损在1万-2万元。

此前，M-NV上市之初，东风本田经销商对于该车型仍抱积极态度，但滞销情况的出现，让经销商迅速作出降价促销的选择。上述经销商负责人表示，该车型刚到店时并无优惠，店内也进行了多轮宣传，但市场反应并不理想，只能选择降价。事实上，相似的现状也曾上演：“东风本田首款纯电动车型X-NV上市后，由于销量低迷，经销商也曾加大优惠清理库存。”一位东风本田4S店销售人员称，店内对于M-NV的优惠促销反应速度比销售X-NV时更快，最初降价1万-2万元，此后直接增加至4万元，经销商也怕出现X-NV最后一辆车赔本4万-5万元清库的情况再次发生。“如果4万元优惠仍然无法提升销量，M-NV的优惠力度可能会继续增加。”上述销售人员如是说。

## 不进车没返利

经销商加大对M-NV的优惠力度，不仅来自于低迷的销量，更来自于东风本田方面的进车任务，降价是经销商为防止库存积压占用店内资金而作出的无奈选择。

“M-NV不好卖，但车还在源源不断地来。”一位东风本田经销商负责人透露，相比销量稳定的燃油车型，店内销售人员都不太关注纯电动车型，但每月厂家都制定纯电动车型的提车任务，如果经销商不进车便取消车型返利。“目前车市竞争激

烈，售车利润并不多，各经销商基本依靠全年返利。对于经销商来说，拿不到返利等于亏本，因此只能加大优惠消化M-NV。”

北京商报记者调查发现，针对M-NV“不进车没返利”的情况并非个案。走访中，多家东风本田4S店销售人员对北京商报记者表示，想拿到厂家返利，经销商必须进M-NV。“对该车型厂家并未设定强制销量要求，但需要按月提车，店内完成总体任务量便能拿到返利。”上述东风本田经销商负责人称，东风本田方面也吸取了此前X-NV打折清库时的教训，对于M-NV并未大规模压库，每月提车任务基本为几辆，但依然让经销商感到头疼。

“少量进车看似不会造成库存积压，但M-NV店内一个月最多销售1-2辆，但每月累加未必不会出现库存风险，经销商都不愿意销售这种‘不叫好也不叫座’的车型，太占用店内资金。”上述东风本田4S店销售人员坦言。针对厂家制定经销商月提车量任务的问题，北京商报记者联系东风本田相关负责人，但截至发稿，尚未得到回复。

业内人士认为，此前X-NV终端遇冷，已经让不少东风本田经销商对纯电车型失去信心。如果厂家不让经销商进车，很可能最后车型只能再次停产，但强制用返利压车也只会让经销商对该车型更加反感，并造成终端的压力并大幅度降价，最终损害的还是东风本田自身的品牌力和口碑，让东风本田在后期的电

动战略上处于被动局面。

## 不叫好也不叫座

实际上，东风本田并不愿意M-NV出现大幅优惠情况，但升级、降价后消费者依然不买账，纯电动车型成为东风本田迈不过的坎。

由于X-NV销量低迷，东风本田推出M-NV时，不仅提升该车型续航里程并采用本田“MM”理念加大空间利用率，官方指导价也下调2万元，但依旧卖不动。市民马先生表示，选购新能源车时也曾关注合资品牌，但无论售价还是续航里程，相比自主品牌仍有差距。目前，市场上在售的自主品牌纯电动车型，续航里程多为500公里以上，其中不少品牌车型的售价在10万-15万元左右。马先生举例称，例如续航里程500公里的哪吒U车型，起售价为12.99万元，PRO版车型续航里程达610公里，售价为15.98万元。两款车型续航里程比M-NV更高。

中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉认为：“虽然在燃油车市场东风本田依靠品牌力和产品力，让旗下车型拥有一定溢价能力，但在纯电动汽车市场，合资品牌的优势并不明显，如果产品定位也不明确，很难得到市场认可。”

## 绕不开的双积分

东风本田纯电动车型“屡败屡战”的背后，是亟待缓解的“双积分”压力。

据统计，去年国内新能源汽车负积分排名前10位车企中，东风本田位列第六位，平均燃料消耗量负积分高达329364，新能源汽车负积分达63878。而在M-NV销量

难见起色情况下，东风本田借纯电动车型缓解双积分压力的算盘或将落空。按照《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》以下简称《管理办法》要求，2019年车企的新能源积分占比需达到10%，2020年积分占比为12%，如果积分不达标又未抵偿负积分，车企将面临被暂停申报汽车目录、停止部分传统汽车车型生产或进口等处罚。

面对“双积分”压力，除纯电动车型，东风本田还试图通过低油耗车型和插电式混动车型进行缓解。北京商报记者了解到，东风本田旗下多款車型均推出混动版本，包括CR-V、享域等车型，同时还推出CR-V插电式混动车型。不过，在《管理办法》中，插电式混动车型的积分已从此前的2分降至1.6分。这意味着，车企通过插电式混动车型积累积分的难度正在增加。

值得一提的是，混动及插电式车型想要降低负积分，还要看终端表现。数据显示，今年前5个月东风本田累计销量为33.36万辆，其中混合动力车型销量约为2.5万辆。在业内人士看来，“双积分”算法中，纯电动车型比混动及插电式混动车型更具优势，同时“双积分”门槛正逐步提高，在纯电动汽车领域不能有所突破将成为东风本田发展的壁垒之一。

此外，如不能依靠自身车型积累正积分。车企便将面临购买积分的成本支出。据了解，近年来新能源汽车正积分价格水涨船高，价格已从2019年的800-1200元/分升至3000元/分。乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示，购买新能源汽车正积分将增加成本支出，同时实现燃油车油耗降低也需要增加成本支出，这使得车企普遍面临高成本支出压力。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦

# 上汽通用汽车携Ultium智能纯电平台走进北京理工大学

上汽通用汽车携手北京理工大学以及国内电气化、智能出行领域的多位知名专家、权威学者，以“电动百年，进化新生”为主题，聚焦汽车电动化的新技术、新趋势，近日在北京理工大学举行产学研相结合的汽车电动化学术交流盛会。中国工程院院士孙逢春，北京理工大学电动车辆国家工程实验室主任王震坡，中国汽车工业咨询委员会主任、移动出行创新智库副理事长安庆衡，中国汽车技术研究中心电池首席专家王芳，中国汽车动力电池产业创新联盟副秘书长王子冬，会同上汽通用汽车泛亚汽车技术中心的多位技术专家，与北京理工大学的教授天团、高校学子和媒体嘉宾一同坐而论道，分享和研讨关于汽车电动化技术的真知灼见。



多位知名专家、权威学者在圆桌论坛上分享对汽车未来电动化技术的真知灼见

本次论坛上，上汽通用汽车不仅展示了通用汽车Ultium智能纯电平台安全、智能和灵活的三大技术优势，并将别克微蓝7纯电SUV和微蓝6插电式混动的电池包教具捐赠给北京理工大学机械与车辆学院，以激发并鼓励年轻学子对汽车电动化的学习热情。未来，双方还将进一步扩大校企合作规模，为高校学子提供参观学习、知识分享、实习就业的机会和平台。

## 电动汽车先驱 与行业领军大咖强强对话

电动化发展是汽车诞生百年来最深刻的变革之一。作为新能源领域先行者，通用汽车的成长步伐和电动技术发展紧密相连。早在1912年，通用汽车便已制造出电动卡车，又于1996年推出业内首款为电气化定制的量产纯电动车EV1。之后，通用汽车又打造雪佛兰Volt沃蓝达，开创增程式

电动车先河，并上市兼具超长续航里程和亲民价格的电动汽车雪佛兰Bolt。过去20多年中，通用汽车积累了丰富的电气化研发经验，在技术领域形成无可比拟的优势专长。而上汽通用汽车依托母公司深厚的技术储备，是国内合资车企中最早“触电”的厂家之一，目前已全面覆盖混动、插电式混动和纯电动等多种技术型谱，以及轿车、SUV、MPV等主流车身形式。

北京理工大学为中国最早研究电动汽车的院校之一，其机械与车辆学院创建于20世纪50年代，为国内顶尖的机械类专业学院，在汽车三电技术等领域建树卓著。此外，北京理工大学还与国家发改委共同设立电动车辆国家工程实验室，不仅是国家863计划驱动电机授权检测基地，亦是电动化学术与科研“创新工厂”。本次交流论坛上，北京理工大学的教授、学者以及多位行业资深人士，与上汽通用汽车泛亚汽车技术中心的技术专家围绕电动车领域的多个

主题展开热烈讨论，就新能源汽车三电系统回顾与展望、电动化与智能化的协同发展、动力电池系统技术趋势分析、平台化电子电气架构等方面进行交流研讨，共同见证电动汽车的百年新生。

## Ultium智能纯电平台 引领电动技术进步

2020年，通用汽车推出全新Ultium智能纯电平台，全面开启电气化转型的步伐。上汽通用汽车和泛亚汽车技术中心参与该平台底层架构的同步设计开发，并依托高度本地化的业务链体系，实现超过95%零部件的本土化采购。凭借Ultium平台灵活、安全、智能的优势，上汽通用汽车将快速推动新一代电动化产品的落地，首款智能纯电豪华SUV凯迪拉克LYRIQ将于年内开启预售，并于明年上半年在国内上市。到2025年，上汽通用汽车将推出10

款以上基于Ultium平台的国产新能源车型，覆盖别克、雪佛兰和凯迪拉克三大品牌，进一步夯实企业面向电动化出行的产品战略布局。

通用汽车Ultium智能纯电平台具备兼容并蓄的技术灵活性，它采用可替换、可升级的电池模组以及可灵活排布的电芯方案，可轻松支持功能的升级和电芯配方的优化。无论是磷酸铁锂、三元锂电池，还是未来可能应用的锂金属电池、固态电池，都能为其所用；在安全性方面，Ultium平台的电池开发和测试遵循了通用汽车全球新能源车的严苛标准，远高于国标要求，同时满足ASIL-D级别的系统功能安全要求，这是汽车行业电子电气系统安全层面的最高标准。其三电锂电芯的优化配方提升了10%的热稳定性，具备低衰减、长寿命的优势。依托实时智能监控系统、电芯间“隔热墙”专利、抑制热扩散专利技术、集成式专利液冷

系统、大面积防爆阀、模组和整包的专利防火设计、防拉弧这七重保护，Ultium平台的电池实现了行业领先的热稳定性，且支持全生命周期快充而对电池容量几乎没有影响。同时，全新电池物理防护架构采用高强度的井字形框架结构，抗挤压能力达到国标的3倍，加上IP67防尘防水和IP6K9K高压喷水防护的密封等级，Ultium平台可以全方位满足电压、电能、物理防护、电力系统负载端绝缘的电动车五星安全的设计标准。此外，Ultium平台为业内首个采用无线电池管理系统（wBMS）的电动平台，可减少90%的线束，减重的同时增加了体积能量密度，提升续航里程，带来更低的故障率。而无线电池管理系统还可大幅简化电池包的生产工艺，并为电池的回收带来诸多裨益。

行业专家们对上汽通用汽车在电动化领域取得的成就和通用汽车Ultium智能纯电平台给予高度评价。孙逢春表示：“碳达峰和碳中和是未来的宏伟目标，上汽通用汽车加大纯电技术和产品的创新与推广，为汽车行业践行绿色和可持续发展贡献了重要力量。”王芳认为：“在电动化技术路线的选择上，通用汽车Ultium平台体现百年车企对安全性和可靠性的高度关注。尤其是远高于国标的安全开发和测试标准，彰显了企业社会责任感。”王子冬则表示：“wBMS无线电池管理是让业界眼前一亮的技术，这种创新对于电动行业的不断迭代发展具有强力的推动作用。”

为顺应行业新技术发展趋势，上汽通用汽车还将加大投资，预计到2025年，在电动化和智能网联化新技术领域的规划投入将超过500亿元。通过“双擎”驱动，上汽通用汽车不断提速，将电动化与智能网联的前沿科技和创新服务快速转化为用户触手可及的安全、智能、互联的用车体验，进一步满足消费者对智慧出行的美好期待。